زرعي مارڪيٽنگ

Agriculture Marketing

زرعي شعبو ملڪي معيشيت لاءِ ڪرنگي واري هڏي جي اهميت رکي ٿو. زرعي شعبي جو قومي آمدني ۾ 18.9 سيڪڙو حصو آهي ۽ 42.3 سيڪڙو آبادي کي سڌي يا اڻ سڌي ريت ملازمت جا موقعا فراهم ڪري ٿو. زرعي شعبو مختلف صنعتن جهڙوڪ: ٽيڪسٽائيل وغيره کي خام مال فراهم ڪري ٿو. ڀهراڙين جي 67.5 سيڪڙو آباديءَ جو روزگار هن شعبي سان جڙيل آهي ليڪن ايتري اهميت هئڻ باوجود اسان جي زرعي مارڪيٽنگ بنهه ئي رواتي آهي ۽ اها جديد بنيادن تي ناهي هلي رهي جنهن جي ڪري زراعت سان لاڳاپيل سموريون ڌريون آبادگارن سميت منافعو گهٽ ڪٽي رهيون آهن.

زراعت جيتوڻيڪ ملڪي ۽ صوبائي معيشت جو بنيادي ٿنيو آهي. ليڪن اُن ۾ موجود منافعي واري صلاحيت يا گنجائش مان تمام ٿورو حصو حاصل ٿي رهيو آهي. جنهن جو هڪڙو بنيادي ڪارڻ اِهو آهي ته اڪثر آبادگار زراعت کي پنهنجي گذاري جو وسيلو سمجهن ٿا پر زراعت کي ڪاروبار نٿا سمجهن.

آبادگار پاڻ کي واپاري يا ڪاروباري ماڻهو نٿا سمجهن ۽ زراعت کي هڪ غير رسمي پيشو سمجهندي ڪمائڻ کان وڌيڪ پوکيءَ تي ڌيان ڏين ٿا ۽ خود ڪجهه ڪرڻ بجاءِ قدرت ۽ ٻيروني مدد تي وڌيڪ ڀاڙين ٿا. جنهن جو نتيجو جديد حڪمت عملي ۽ پنهنجي ڪاروباري سوچ نه هئڻ جي ڪري گهٽ پيداوار ۽ گهٽ آمدنيءَ جي شڪل ۾ سامهون اچي ٿو.

ان صورتحال ۾ تمام ضروري آهي ته زراعت بطور ڪاروبار جي تصور کي متعارف ڪرايو وڃي ته جيئن آبادگار:

1. ڪاروبار جي بنيادي علم ۽ مهارتن کي استعمال ڪن.
2. پنهنجي زرعي ڪاروبار ۾ منافعي بخش تبديليون آڻي سگهن.
3. ڪاروبار جي بهتر انتظام ڪاري ڪري سگهن.
4. مارڪيٽنگ جي عنصرن ۽ اصولن مطابق ڪم ڪري سگهن.
5. زرعي ڪاروبار جي منصوبا سازي ڪري سگهن.
6. زرعي ڪاروبار جي حوالي سان ڪاتيداريءَ کي بهتر بڻائي سگهن.
7. خرچ ۽ قيمتن جو صحيح ڪاتو لڳائي سگهن.
8. پنهنجي اندر ڪاروباري صلاحيتون پيدا ڪري سگهن ته جيئن ڪاروبار ترقي ڪري.

آبادگار جي اصل ڪاميابي ۽ سگهه دراصل زرعي ڪاروبار ۾ ترقي ۾ ئي لڪل آهي. آبادگار ۾ اها صلاحيت موجود هجڻ گهرجي ته هُو زراعت کي هڪ سنجيده ڪاروبار سمجهي ته جيئن صوبائي ۽ ملڪي معيشت ۾ به هُن جو ڪردار هجي ۽ سُکي زندگي به گذاري سگهي.

گذاري ۽ ڪاروباري زراعت ۾ فرق

زراعت گذاري لاءِ	زراعت ڪاروبار لاءِ
هن قسم جي زراعت جو بنيادي مقصد گهربل ضرورتون پوريون ڪرڻ لاءِ پوکي راهي ڪرڻ هوندو آهي. يعني آبادگار گهرَ جي لاءِ فصل پوکيندو آهي.	زراعت بطور ڪاروبار ۾ آبادگار زمين تي فصل وڪري لاءِ پوکيندو آهي ته جيئن آمدنيءَ مان نفعو ڪمائي سگهي يعني فصل وڪري لاءِ پوکيا ويندا آهن.
زمين جو صحيح استعمال ناهي ٿيندو.	ٿوري زمين مان وڌيڪ ڪمائي سگهبو آهي.
ٿوري لاڳت ۽ وسيلن جي ضرورت پوندي آهي.	وڌيڪ لاڳت ۽ وسيلن جي ضرورت هوندي آهي.
خاص مهارت يا ٽيڪنالوجي سکڻ جي ضرورت ناهي.	جديد حرفتن، مهارتن ۽ ٽيڪنالوجي جي ضرورت هوندي آهي.
حدف يا منزل مقرر ناهي هوندي.	حدف ۽ نتيجا واضع هوندا آهن.
مارڪيٽ سان خاص رابطو ناهي هوندو.	مارڪيٽ جي هر وقت ضرورت پوندي آهي. ان ڪري مارڪيٽن سان رابطو تيز هوندو آهي.
منصوبابندي نه هئڻ برابر هوندي آهي.	نتيجن ۽ حدف جي حاصل ڪرڻ لاءِ مڪمل منصوبابندي ڪرڻي هوندي آهي.
ڪاروباري صلاحيتون گهٽ يا بلڪل ناهن هونديون.	ڪاروباري صلاحيتون وڌيڪ هونديون آهن.

متئين فرق کي ائين به سمجهي سگهجي ٿو ته اڄڪلھ ڪن شهرن جي آس پاس زرعي مندين جي ننيڙن واپارين ۽ عام ڪم ڪندڙن زمينون مقاطعي تي ورتي اُنهن تي سبزيون ۽ موسمي ميووا پوکڻ شروع ڪيا آهن. ۽ اهڙن مقاطعيدارن جي پاڃين وغيره کي سنڀالڻ ۽ ڪم ڪرڻ وارا وري اُهي ئي اتان جا هاري ناري آهن. پر نتيجي ۾ اُهي مقاطعيدار وڌيڪ ڪمائي رهيا آهن. جڏهن ته اُهي روايتي يا خانداني آبادگار به ناهن پر ڪين زراعت بطور ڪاروبار جي حرفت اچي ٿي ان ڪري ئي هُو ڪامياب آهن. ان ڪري عام آبادگار به پنهنجي پوکي راهي کي ڪاروبار طور اپنائي سگهي ٿو.

هاڻ اچو ته ٿورو ان ڳالھ تي غور ڪريون ته ڪاروبار ڇا آهي؟ ۽ ڪيترن قسمن جو ٿئي ٿو.

ڪاروبار جي وصف ۽ قسم:

شين/جنسن يا خدمتن جي پيداور ۽ وڪري ۽ خريداري متعلق اهڙو ڪم جيڪو منافعي ڪمائڻ جي مقصد سان ڪيو وڃي. اُن کي ڪاروبار چئجي ٿو. ڪاروبار جا هينيان ٽي مُکيھ قسم ٿين ٿا:

1. **شين يا جنسن جي پيداوار**: اهڙو ڪاروبار جنهن ۾ مختلف شيون يا جنسون تيار ڪيون وڃن. مثال طور: فصل اُپائڻ، نرسريون پوکڻ، پاڃيون ۽ ميووا پيدا ڪرڻ ۽ پاڃين ۽ ميوون مان مختلف شيون تيار ڪرڻ جهڙوڪ: آچار وغيره، مال متاھ پالڻ وغيره.
2. **تجارت يا ڪاروبار**: اهڙو ڪاروبار جنهن ۾ شين کي خريديو ۽ وڪرو ڪيو وڃي، مثال طور: ٻج ياڻ جا دڪان، زرعي زهرن جا اسٽور، پاڃين وغيره جا آڙ تي ۽ واپاري اچي وڃن ٿا.

3. **خدمتون**: اهڙو ڪاروبار جنهن ۾ مختلف شين جي مهارتن يعني حرفتن کي گراهڪن تائين پهچايو وڃي. مثال طور: تيچنگ، تربيت، ڦوهارو ڪرڻ، تريڪٽر جي سهولت فراهم ڪرڻ، لوهار وغيره.

ڪاروبار جي وصف ۽ قسمن جي سمجهڻ کان پوءِ ان ڳالهه تي غور ڪرڻ جي ضرورت آهي ته خدمت فراهم ڪرڻ پڻ هڪ ڪاروبار آهي. جيڪو بين سمورن شعبن ۾ گهٽو ڪري ڪاروبار آهي، ليڪن زراعت ۾ گهٽو گهٽ آهي مثال طور: جڏهن ڪنهن ماڻهوءَ جو ڍڳو بيمار ٿيندو آهي ته هُو نقصان جي خطري کان هڪدم ٻيا سمورا ڪم ڇڏي جانورن جي ڊاڪٽر ڏانهن ڊوڙندو آهي. جنهن کي في به ڏيندو آهي ته جيئن نقصان کان بچي سگهي، ليڪن اُهو ساڳيو ماڻهو پنهنجي فصل جي جيتن ۽ بيمارين وغيره جي باري ۾ ايترو اُتاولو ناهي هوندو. ڇاڪاڻ ته هُو پوکي راهيءَ کي ڪاروبار نٿو سمجهي ۽ لاڳت ۽ آمدني جو جائزو يا ڪاٿو نٿو لڳائي.

هاڻ سڀ کان اهم ڳالهه اِها سمجهڻ جي آهي ته ڪنهن به ڪاروبار جي نظام کي ڇا ٿو چئجي؟. سادي زبان ۾ اُن کي قدر جي زنجير (Value Chain) چيو وڃي ٿو. جنهن تحت ئي ڪنهن ڪاروبار کي منافعي بخش بڻائي سگهجي ٿو.

قدر جي زنجير (Value Chain):

قدر جي زنجير ۾ اُهي سموريون سرگرميون ۽ خدمتون اچي وڃن ٿيون، جيڪي ڪنهن شيءِ يا جنس يا خدمتن کي پنهنجي تصور کان وٺندي آخر ۾ مارڪيٽ ۽ صارف يا گيراهڪ تائين پهچائڻ لاءِ گهربل هونديون آهن.

يا

ڪنهن به ڪاروبار (شيءِ، جنس يا خدمت) سان لاڳاپيل سمورن ڪاروبارن جو اهڙو نظام جنهن ۾ هڪ ٻئي کان شيون يا جنسون يا خدمتون خريديون يا وڪرو ڪيون وينديون هجن. ته جيئن مارڪيٽ ۾ مؤثر ۽ عمل جوڳي طريقيڪار تحت گراهڪ جي ضرورت ۽ پسند کي پورو ڪيو وڃي.
ان جي بنيادي خصوصيت اِها آهي ته هِن جي خاص نظر هر وقت مارڪيٽ تي هوندي آهي ته جيئن گڏيل مفادن يا مقصدن کي سهڻي نموني حاصل ڪيو وڃي.

جڏهن هر ڏُر جي صلاحيتن ۽ ماحول ۽ سوچ ۾ بهتري آڻجي ۽ هَر ڌر اِهو سمجهي ته سمورين ڌرين جي منافعي ۾ ئي منهنجو منافعو لڪل آهي. ان ڪري سمورين ڌرين جو خيال رکندي پنهنجو پنهنجو ڪردار ادا ڪري. ان لاءِ قدر جي زنجير جي سمورين ڌرين کي هڪ پليٽ فارم تي گڏ ڪرڻ ۽ هڪ ٻئي جي گُهرجن ۽ ضرورتن کي سمجهي پنهنجو پنهنجو ڪردار ادا ڪرائڻ جي هر جاءِ هر وقت ضرورت رهي ٿي. ٻي صورت ۾ هر ڌر پنهنجي پنهنجي طور تي ڪم ڪري ٿي ۽ سوچي ٿي ۽ ٻي ڌر کي ڌيان ۾ رکڻ بنان يا هڪ حد تائين ڌوڪو ڏئي وڌيڪ منافعو ڪمائڻ جي ڪوشش ڪري ٿي. جڏهن ته ائين ممڪن ناهي. جنهن جو مثال ائين آهي ته جيڪڏهن زنجير جي هڪ ڪڙي ٽٽي پوي يا ڪمزور ٿي پوي ته باقي ڪڙيون به پڪ سان ڪمزور ٿينديون بلڪ ڪارگر نه رهنديون.

چند اهم قدر جي زنجير سان لاڳاپيل نڪتا هيٺ ذڪر ۾ آڻجن ٿا:

غير معياري زرعي شين جو قدر جي زنجير تي اثر:

ڀاڻ، ٻج يا زرعي زهر وڪرو يا تيار ڪندڙن مان جيڪڏهن ڪو ڪا شيءِ غير معياري يا ٻئي نمبر جي وڌيڪ نفعو ڪمائڻ جي چڪر ۾ آبادگارن کي فراهم ڪري ٿو ته نتيجي ۾ آبادگارن جي پيداوار گهٽ لهي ٿي ۽ پيداوار جو معيار ڪري پوي ٿو. جنهن جي نتيجي ۾ ٿي مُڪيه

نقصان ٿين ٿا:

1. پيداوار گهٽ لهڻ جي ڪري آبادگارن کي نقصان رسي ٿو ۽ سندن مالي حالت ڪمزور ٿئي ٿي.
2. آبادگارن جي مالي حالت خراب ٿيڻ جي ڪري هُو پنهنجي فصلن کي ضرورت مطابق ٻج، پاڻ، زرعي زهر وغيره نٿا ڏين. جنهن سان نه صرف آبادگارن جي آمدني گهٽجي ٿي بلڪ ٻج، پاڻ، زرعي زهر ٺاهيندڙن ۽ وڪرو ڪندڙن جو وڪرو گهٽجي ٿو ۽ اُنهن کي به نقصان رسي ٿو.
3. ٽيون وڏو نقصان اِهو به ٿئي ٿو ته زرعي جنسن جي پيداوار معياري نه هئڻ جي ڪري ڏيساور جو واپار متاثر ٿئي ٿو. ۽ ايڪسپورٽ واپار ۽ واپارين کي خاطر خواهه منافعو نٿو رسي.

ان هڪڙي مثال مان ئي صاف ظاهر آهي ته قدر جي زنجير ۾ جڙيل سموريون ڌريون هڪ ٻئي لاءِ نهايت ئي اهم آهن ۽ هڪ ٻئي جي وڏيڪ منافعي جون ضامن آهن. قدر جي زنجير ان صورت ۾ ئي وڌيڪ مضبوط ٿي سگهي ٿي جڏهن سموريون ڌريون ان ڳالهه کي سمجهندي هڪ ٻئي جو خيال ڪن ۽ ويجهو اچن.

قدر جي زنجير جي بهتريءَ لاءِ به ٻيا مثال ڏيڻ پڻ ضروري آهن. هڪ ته عام طرح سان زرعي شعبي اندر آبادگار طبقي ۾ مدل مين جي ڪردار تي سخت تنقيد هلندڙ آهي ۽ ٻئي طرف زرعي جنسن جو ڏيساور ۾ واپار ڪندڙن يعني ايڪسپورٽرن جو رويو به منفي آهي.

مدل مين ۽ قدر جي زنجير:

عام طور تي آبادگارن جو اهو مؤقف آهي ته مدل مين اصل تباهيءَ جو ذميوار آهي. تنهن ڪري ان جي ڪردار کي مڪمل طور تي ختم ٿيڻ گُهرجي پر حقيقت ان جي بلڪل برعڪس آهي. ان ۾ ڪو شڪ ناهي ته مدل مين گهڻو منافعو ڪمائي ٿو ۽ آبادگارن سان ڪٽي ڪٽي چيٽنگ به ڪري ٿو. ليڪن اُن مثبت پهلوءَ کي به ڏسڻ جي ضرورت آهي. اسان وٽ جيئن ته آبادگارن جي اڪثر آبادي ننڍن آبادگارن جي آهي. جن وٽ به ٿي ايڪڙ زمين آهي، جنهن ۾ هُو مختلف فصل پوکن ٿا. ڪجهه فصل پنهنجي کاڌ خوراڪ لاءِ ٻيو مال متاهه جي چاري لاءِ باقي بچيل پيداوار وڪرو ڪن ٿا. اهڙن آبادگارن کي نه ته بهتر مارڪيٽ تائين رسائي آهي نه وسيلا آهن ۽ نه ئي ايترو وقت آهي. اهڙي صورت ۾ مدل مين ئي هُن جو واحد سهارو آهي جيڪو ٻج پاڻ ۽ گهر جي خرچ پکي لاءِ سڄي مند ڪيس سپورٽ به ڪري ٿو. هاڻ جيڪڏهن اُهو سهارو نه هجي ته ننڍو آبادگار بلڪل ويهي رهي. چاڪاڻ ته ٿوري پيداوار کي بهتر مارڪيٽ تائين پهچائڻ ۽ سنڀالڻ اهڙن آبادگارن لاءِ مشڪل آهي. ها ان ڳالهه ۾ ڪو شڪ ناهي ته مدل مين جو ڪردار آبادگار دوست بڻائڻ لاءِ ڪوششون ونڻ گهرجن.

ڏيساور ۾ واپار (Export) ۽ قدر جي زنجير:

ڏيساور واپار ڪندڙ ڌرين جي منفي رويي سان پڻ زراعت کي نقصان رسي رهيو آهي ۽ قدر جي زنجير ڪمزور ٿي رهي آهي. هن وقت ايڪسپورٽر ٻن طرحن جو زرعي مال ٻاهر موڪلن ٿا. هڪ

تہ منڊين ۾ اينڊڙ مال مان اعليٰ معيار وارو مال چانڊي ڪري ٻاهر موڪليو وڃي ٿو ۽ ٻيو زميندارن وٽان زمين تان چونڊي مال ڪٽي اچي ٻاهر ايڪسپورٽ ڪيو وڃي ٿو. ان طرح سان ٻن قسمن جا نقصان ٿين ٿا:

1. اعليٰ معيار وارو مال ڊيساور هليو وڃي ٿو ۽ باقي گهٽ معيار وارو مال ملڪي صارفن کي ملي ٿو.
2. اهڙي طرح سان ايڪسپورٽ ڪرڻ جو گهڻو فائدو ايڪسپورٽرن کي ئي ملي ٿو پر آبادگار کي ايڪسپورٽ ڪوالٽي جو اگهہ نٿو ملي، ان ڪري آبادگار جو گهڻو زور پيداوار وڌائڻ طرف آهي پر معيار جي بهتريءَ طرف گهٽ آهي. جنهن جي ڪري مجموعي طور تي اعليٰ معيار واري پيداوار ۾ اضافو ناهي ٿي رهيو.

قدر جي زنجير هڪ ڪاروباري ايجنڊا آهي جنهن جو مقصد هر فصل مان هارين نارين، زميندارن، واپارين، پروسيسرن، دڪاندارن وغيره کي منافعو ملي ۽ صارفن کي سندن گُهرج ۽ خريدڻ واري سگهہ مطابق هر وقت ۽ هر جاءِ فراهمي جاري رهي.